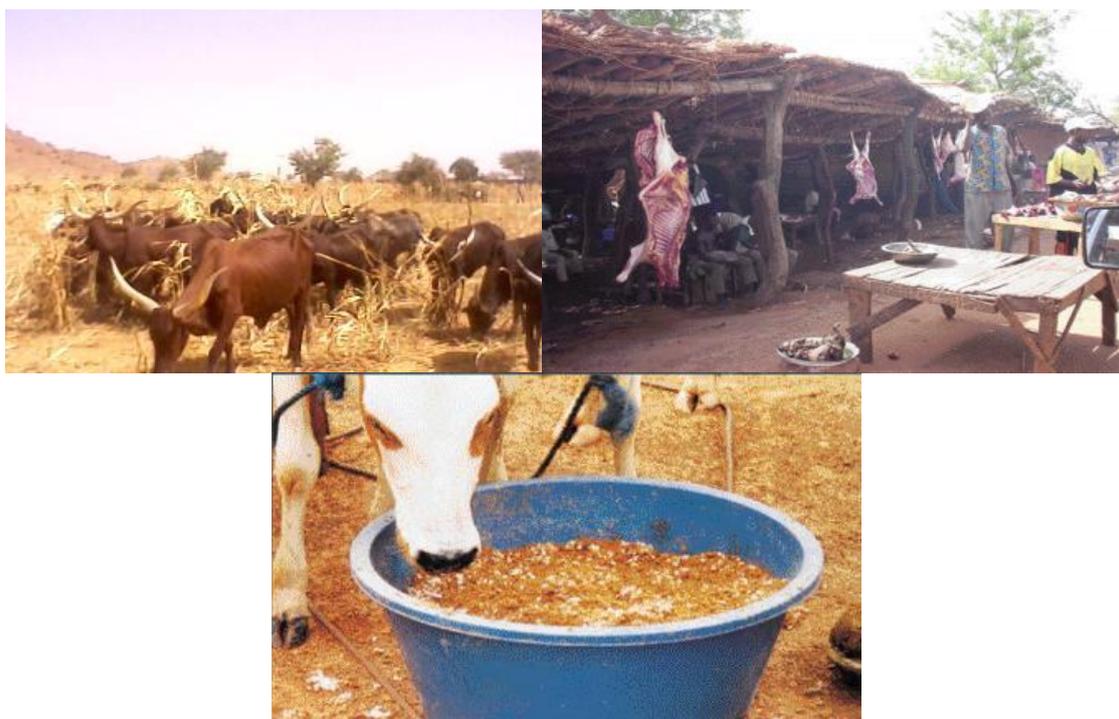


# REPUBLIQUE DU NIGER

## **FEDERATION NATIONALE DES GROUPEMENTS INTERPROFESSIONNELS DE LA FILIERE BETAIL VIANDE DU NIGER (FNGI-BV)**



### **GUIDE TECHNIQUE ET ECONOMIQUE POUR LA FORMATION DES FORMATEURS EN EMBOUCHE (BOVINE).**

*Ce guide a été élaboré sous la supervision de Dr Seydou Sidibe, Leader de la chaîne de valeurs bétail/viande du projet USAID ATP*

AOUT 2012

# TABLE DES MATIERES

<b>SIGLES ET ABREVIATIONS .....</b>	<b>4</b>
<b>AVANT PROPOS.....</b>	<b>5</b>
<b>I. INTRODUCTION .....</b>	<b>6</b>
1.1. DEFINITION DE L'EMBOUCHE .....	6
1.2. UN PEU D'HISTOIRE SUR LA PRATIQUE DE L'EMBOUCHE AU NIGER.....	6
<b>II. LES DIFFERENTES FORMES D'EMBOUCHE .....</b>	<b>6</b>
2.1. EMBOUCHE EXTENSIVE .....	6
2.2. EMBOUCHE SEM-INTENSIVE .....	7
2.3. EMBOUCHE INTENSIVE .....	8
2.4. QUELLE FORME D'EMBOUCHE PRIVILEGIEE POUR LE NIGER ?.....	9
<b>III. BESOINS ALIMENTAIRES D'UN ANIMAL D'EMBOUCHE.....</b>	<b>10</b>
3.1. BESOINS THEORIQUES.....	10
3.2. EXEMPLE PRATIQUE DE RATIONNEMENT .....	10
<b>IV. FACTEURS D'INFLUENCE DES PERFORMANCES VIANDEUSES ET ECONOMIQUES DES ANIMAUX DE FINITION .....</b>	<b>12</b>
4.1. FACTEURS LIES A LA MAITRISE DE LA PRATIQUE DE L'EMBOUCHE .....	12
4.2. FACTEURS LIES A LA DYNAMIQUE EXTERNE AU SECTEUR DE L'EMBOUCHE .....	13
<b>V. LES PRINCIPALES RACES A VIANDE DU NIGER.....</b>	<b>14</b>
<b>VI. QUALITE DE LA VIANDE ET SON IMPORTANCE DANS LA FILIERE BETAIL/VIANDE .....</b>	<b>14</b>
6.1. LA PROBLEMATIQUE : .....	14
6.2. LA NECESSITE DE RENFORCER LA CONFIANCE DU CONSOMMATEUR VIS-A-VIS DE LA FILIERE : .....	14
6.3. L'IMPORTANCE DE LA MISE EN ŒUVRE DES PROGRAMMES D'ANALYSE DES RISQUES TOUT LE LONG DE LA FILIERE : .....	15
6.4. PRENDRE EN COMPTE LE PRODUCTEUR DANS LE PROGRAMME DE MAITRISE DES DANGERS TOUT AU LONG DE LA FILIERE BETAIL/VIANDE : .....	15
<b>VII. PRECAUTIONS SANITAIRES A LA REUSSITE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE.....</b>	<b>16</b>
<b>VIII. RENTABILITE ECONOMIQUE ET FINANCIERE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE .....</b>	<b>16</b>
8.1. INDICATEUR CLE DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE .....	16
8.2. EVALUATION FINANCIERE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE.....	17
8.3. LE COMPTE DE PRODUCTION-EXPLOITATION D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE .....	17
<b>IX. EXERCICE DEMONSTRATIF : CALCUL DES MARGES BENEFICIAIRES D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE BOVINE .....</b>	<b>18</b>
9.1. INVESTISSEMENT .....	18
9.2. CHARGES DU PERSONNEL ET TRANSPORT CONVOYAGE .....	19
9.3. CALCUL DU COUT DES AMORTISSEMENTS .....	19
9.4. CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRE.....	20
<b>X. ETUDE DE RENTABILITE FINANCIERE ET COMPTABLE .....</b>	<b>21</b>
10.1. COUT DES INVESTISSEMENTS .....	21

10.2. COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL DE LA FERME .....	22
<b>XI. DEMARCHE D'ELABORATION ET D'ORGANISATION D'UNE SESSION DE FORMATION DES ADULTES.....</b>	<b>23</b>
11.1. ELABORATION D'UN MODULE DE FORMATION .....	23
11.2. ORGANISATION D'UNE SESSION DE FORMATION .....	23
. LE CHOIX DES PARTICIPANTS : QUI REUNIR ? .....	23
. LE CHOIX DE LA DATE ET DU LIEU : QUAND ET OU TENIR LA FORMATION ? .....	23
. PREPARATION LOGISTIQUE.....	23
. PRECAUTIONS D'USAGE : .....	23
. LA TENUE DE LA FORMATION PROPREMENT DITE : .....	24
11. 3. MANAGEMENT D'UN GROUPE EN FORMATION.....	24
11. 4. QUELQUES APTITUDES ET ATTITUDES A DEVELOPPER PAR LE FORMATEUR .....	25
<b>ANNEXES.....</b>	<b>28</b>
A.1 : PRIX INDICATIF DES ALIMENTS DE BETAIL AU NIGER .....	28
A.2 : ANALYSE SWOT DE LA FILIERE BETAIL VIANDE AU NIGER .....	28

## **SIGLES ET ABREVIATIONS**

**Ca** : calcium

**CBW** : cellulose brute de Weende

**MAD** : matières azotées digestibles

**MAT** : matière azotée totale (= teneur en azote x 6,25)

**MM** : matière minérale

**MO** : matière organique

**P** : phosphore

**PDIE** : Protéines digestibles dans l'intestin limitées par l'énergie

**PDIN** : Protéines digestibles dans l'intestin limitées par l'azote

**Silice** : cendres insolubles dans l'acide chlorhydrique (silice et silicates)

**UF** : Unités fourragères

**UFL** : Unités fourragères lait

**UFV** : Unités fourragères Viande

## AVANT PROPOS.

Ce guide de formation des formateurs en embouche bovine est destiné à éclairer les formateurs et les promoteurs d'embouche sur la méthodologie à suivre dans la conduite technique d'une opération d'embouche et de production de viande. Il est le fil conducteur nécessaire à tout opérateur d'embouche.

La création d'un atelier d'embouche de bovins destinés à la production de viande de qualité nécessite certaines démarches pour démarrer les activités. Il serait utopique de croire qu'il suffit de vouloir faire l'embouche pour démarrer et rentabiliser une opération de production d'animaux finis et de qualité.

L'opérateur en embouche, pour avoir de bonnes chances de réussir doit prendre le temps de se poser quelques questions pertinentes sur la faisabilité de son projet.

En effet une spéculation telle que l'embouche, technique permettant à un animal de produire de la viande de qualité, requiert une parfaite maîtrise des conditionnalités techniques, organisationnelles et de management propre à sa réussite.

Ce guide de formation est destiné à passer en revue l'ensemble de ces étapes pour conduire et réussir une opération d'embouche.

Ce dossier guide de formation vous servira, non seulement pour piloter votre entreprise d'embouche lors de la première année d'exploitation, mais également former d'autres producteurs sur la conduite de cette activité.

Le guide de formation en embouche reprend les grandes étapes de la création, de la conduite, et de la rentabilisation effective et est destiné :

- ☞ Aux formateurs en embouche,
- ☞ Aux promoteurs de l'activité d'embouche,
- ☞ Aux Bouchers
- ☞ Aux Eleveurs

# I. INTRODUCTION

## 1. 1. DEFINITION DE L'EMBOUCHE

L'embouche est une technique d'alimentation des animaux permettant de mettre plus ou moins rapidement une quantité appréciable de viande sur une carcasse maigre et d'améliorer d'une façon sensible la qualité de cette viande (Rivière, 1978).

Cette technique implique donc un «engraissement» qui n'est autre qu'une augmentation de la masse corporelle avec une proportion plus ou moins importante de dépôt adipeux (Sangaré, 2005).

L'embouche consiste à mettre en condition un animal de boucherie en créant en lui plus de valeur susceptible de permettre la réalisation d'un profit. Cette mise en condition passe par la pratique d'une prise en charge adéquate (hygiène, santé et alimentation suffisante).

## 1.2. UN PEU D'HISTOIRE SUR LA PRATIQUE DE L'EMBOUCHE AU NIGER

Les paysans engraisaient depuis longtemps des moutons abrités dans des «cases» en vue de la commercialisation lors des périodes normales ou des périodes fastes des fêtes religieuses. La technique «d'embouche de case» des moutons s'est progressivement transposée aux bovins, les bouchers et les commerçants étant les pionniers adeptes de ce processus de vulgarisation spontanée.

# II. LES DIFFERENTES FORMES D'EMBOUCHE

L'embouche peut revêtir plusieurs formes. Mais toutes les formes d'embouche ont comme objectif principal de mettre une quantité appréciable de viande sur des carcasses maigres. Le temps que peut prendre l'embouche est plus ou moins long.

Les résultats de l'embouche dépendent de la forme d'embouche choisie et d'un certain nombre de facteurs : type d'animaux, alimentation disponible, appui technique et financier des emboucheurs, etc.... facteurs qui sont loin d'être réunis dans notre pays.

## 2.1. EMBOUCHE EXTENSIVE

Appelée aussi embouche herbagère, elle consiste à entretenir les animaux sur des pâturages naturels. Ces pâturages ont la faiblesse d'avoir des valeurs fourragères faibles.

L'embouche extensive s'adresse surtout à des animaux jeunes (2 à 5 ans).

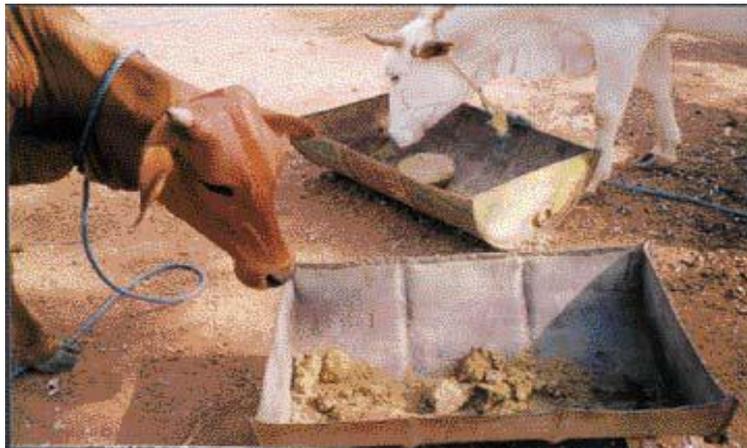
Elle peut prendre la forme de *i) ranching d'embouche* : consistant à prendre soin des animaux ayant presque achevé leur croissance musculaire le temps nécessaire pour les engraisser suffisamment avant de les livrer à la boucherie ou de *ii) ranching mixte (d'élevage et d'embouche)* : consistant à prendre soin aussi bien des jeunes animaux (qui seront ensuite embouchés pour être abattus ou servir d'actifs agricoles : bœufs de trait) que des animaux plus âgés qui sont gardés le temps nécessaire pour les engraisser et être abattus.



- Forces: préparer, dans un temps compatible avec les possibilités d'affouragement des animaux de qualité dans un état d'engraissement optimal pour une commercialisation procurant un profit optimum. On y exploite des troupeaux locaux dans les conditions optimales mais proches du milieu naturel de façon à en améliorer la productivité.
- Faiblesses : les gains de poids ne sont pas spectaculaires (rarement supérieurs à 300 g/j) et dépendent de la qualité du pâturage, de la charge animale et du stade végétatif auquel le pâturage est exploité

## **2.2. EMBOUCHE SEM-INTENSIVE**

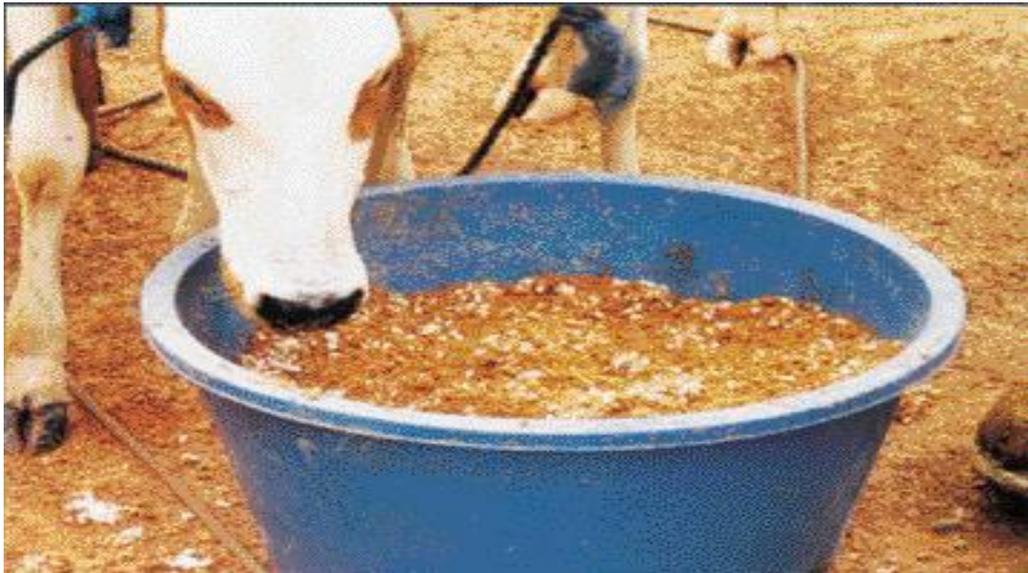
Sa durée est plus courte que celle de l'embouche extensive car en plus du pâturage naturel et amélioré dans certains cas (TPU), les animaux reçoivent un complément alimentaire plus ou moins important.



- Forces: réduction du temps de prise en charge des animaux
- .Faiblesses: exigence de la méthode : on fait plus appel à la valeur ajoutée de la performance de l'emboucheur

### **2.3. EMBOUCHE INTENSIVE**

Elle peut prendre la forme *i) d'embouche sur pâturage intensif* : le pâturage intensif est généralement constitué de cultures fourragères irriguées. Les animaux d'embouche élevés dans ces conditions peuvent ne pas faire l'objet de complémentation (mais la supplémentation est nécessaire) ou de *ii) d'embouche en stabulation* : dans ce cas toute l'alimentation est apportée aux animaux à l'auge. L'herbe peut être substituée en partie ou en totalité par divers produits fibreux et par des aliments plus concentrés en aliments nutritifs (racines, tubercules, spai, etc...).



NB : Deux concepts à maîtriser dans le cas de l'embouche intensive:

- Embouche intensive sur des effectifs importants = **feed-lot ou embouche industrielle**. On utilise des installations spécialisées et une alimentation standardisée.
- Embouche intensive sur quelques têtes = **embouche paysanne**. L'alimentation est basée sur les sous-produits issus de l'exploitation du paysan et quelques aliments achetés.

- Forces : L'embouche intensive permet d'obtenir des gains de poids plus rapides et des animaux mieux finis et plus gras dans un délai de 1 à 3 mois maximum.
- Faiblesses : On ne doit pas mettre n'importe quel type d'animal à ce type d'embouche. Il faut faire correspondre son offre à une demande précise du marché pour maximiser la valeur ajoutée de l'emboucheur. Mais la valeur ajoutée de l'emboucheur ne peut être améliorée de façon continue que si la valeur ajoutée des acquéreurs des animaux embouchés est elle-même améliorée : nécessité donc de s'engager résolument dans la démarche ' 'chaîne de valeurs''.

## **2.4. QUELLE FORME D'EMBOUCHE PRIVILEGIEE POUR LE NIGER ?**

La technique d'embouche à choisir dépend de plusieurs facteurs (diamant de Porter). Parmi ceux-ci, les plus significatifs sont :

- **La demande :** il y a une demande externe confirmée car le Niger est un fournisseur d'animaux aux pays de la sous-région (Nigéria principalement) et une demande interne avec une population de plus croissante et exigeante en viande de qualité
- **Les facteurs :**
  - Les ressources physiques: sols (superficies pâturables), pluviométrie faible, 2/3 de l'année secs, pâturages naturels de valeur fourragère faible, etc..
  - Les ressources biologiques: les races d'animaux adaptés et répondant bien à la croissance compensatrice (voir exposé sur les races à viande du Niger)
  - Les infrastructures d'élevage: quantité, qualité
  - Les ressources humaines: les éleveurs et leur savoir-faire
  - Les ressources financières : niveaux de financement de la filière
  - Les centres de savoir au service de l'Élevage: universités, centres de formation
- **Les industries amont et apparentées**
  - Les industries de production des aliments de bétail (UAB, formules de la recherche)
  - Les abattoirs (production de viande)
- **Stratégies/structures/rivalités entre firmes** (associations d'éleveurs étant donné que les grandes firmes de fedd-lots n'existent pas). Comment apprécier leur impact dans la filière ?
- **L'Etat :** Etat central et collectivités locales : que tirent-ils et que financent-ils ?

Dans ces conditions :

- **Tendance actuelle :** c'est une tendance naturelle à la pratique d'une embouche extensive prédominante, à une faible application des principes de l'embouche semi-intensive et la quasi-absence de la pratique de l'embouche intensive : les effets sont connus et les nigériens ne sont pas contents du coût de la viande sur le marché nigérien

- Forcément, une ingérence de l'Etat, des institutions financières et des PTF est nécessaire : pour améliorer la pratique de l'embouche semi-intensive et appuyer l'émergence des unités d'embouche industrielle (feed-lots).

### III. BESOINS ALIMENTAIRES D'UN ANIMAL D'EMBOUCHE

#### 3.1. BESOINS THEORIQUES

Besoins	Poids vif (kg)	Energie (UFL)	Matières azotées		Minéraux		
			PDI (g)	MAD (g)	CA(g)	P(g)	NA(g)
<b>Entretien</b>	200	2,2	173	160	12	7	4
	300	3,0	234	216			
	400	3,7	291	268	24	17	6
	500	5,0	344	315			
	600	5,0	394	360	36	27	8
<b>Croissance</b>		1,4 UF/kg	32 g/100 g	35 g/100 g	15 g/kg	9 g/kg	2 g/kg
<b>Engraissement</b>	1 à 1,5 ans	2,7					
	1,5 à 2 ans	3,0					
	2 à 3 ans	3,2					
	après 3 ans	3,2-3,5					

#### 3.2. EXEMPLE PRATIQUE DE RATIONNEMENT

Le rationnement pratique d'un animal d'embouche consiste principalement à déterminer la formule de concentré protéino-énergétique (différents constituants et quantité de chacun des constituants). Le type de ration obtenu dépend de la maîtrise technique de l'alimentation par l'emboucheur, du gain moyen quotidien (GMQ) escompté et au finish du type d'animal et de carcasse voulus par le marché.

On se propose de mettre en embouche des bovins de race azawak pesant 250 kg de poids vif au départ t âgés de 3 ans. Proposez une ration qui permet d'obtenir un GMQ de 550 grs par jour.					
	UF	MAD	Minéraux et vitamines		
Entretien	2,17				
Déplacement	0,5				
Energie Production: 3,5 UF/kg poids) Si objectif = 550 GMQ	1,925				

MAD Production: 105 g MAD/UF		257,25			
Total besoins	4,595	257,25			
Fourrage apportant 0,40 UF/kg MS. Consommation : 2,5 kg MS/100 Kg PV donc 6,25 kg MS de consommé au total					
	2,5				
Reste à couvrir	2,095	257,25			

Comment faire pour constituer une ration fournissant 2,095 UF et 257,25 grammes MAD et permettant d'obtenir un GMQ de 550 g/j sur des animaux d'embouche pesant au départ 250 kg de poids vif ? Sachant que les disponibilités alimentaires au Niger sont les suivantes

<b>Aliments</b>	<b>MS en %</b>	<b>UF/ kg de MS</b>	<b>MAD en g et % de MS</b>	<b>Ca en g et % de MS</b>	<b>P en g et % de MS</b>
Pailles de sorgho	77,4	0,30	0	0,48	0,10
Paille de mil	85	0,36	1,9	0	0
Paille de riz	92,3	0,42	0	0,19	0,08_
Paille de maïs	85,9	0,27	1,4	0,20	0,12
Paille de graminées naturelles à schoenefelia gracilis	92,7	0,32	0	0,29	0,05
Fanes de niébé	89	0,60	9,2	0,64	0,29
Fanes d'arachide	89,8	0,30	3,4	0,80	0,12
Sons de céréales base maïs	86,5	1,02	8,6	0,04	0,90
Tourteaux de coton	91,8	0,82	35,2	0,26	1,28
Tourteaux d'arachide	89,8	1,06	51	0,11	0,64
Foin de dolique	87,5	0,94	20,8	0,10	0,39
Foin de Echinocloa stagnina	16,5	0,64	14	0,45	0,28
Foin de Oriza Sp	45	0,64	7,5	0,68	0,16

NB : Les besoins en minéraux et vitamines peuvent être couverts par l'incorporation d'un CMV à la ration précédemment formulée.

## **IV. FACTEURS D'INFLUENCE DES PERFORMANCES VIANDEUSES ET ECONOMIQUES DES ANIMAUX DE FINITION**

### **4.1. FACTEURS LIES A LA MAITRISE DE LA PRATIQUE DE L'EMBOUCHE**

#### 1. le choix des animaux d'embouche

- Age : **si feed-lots**, préférer des jeunes de 2 à 4 ans qui ont un potentiel de croissance élevé (mais à condition d'avoir un accord interprofessionnel en vue de créer une chaîne de valeur mutuellement bénéfique) car alimentation plus protéique et donc potentiellement plus chère. **Si embouche semi-intensive ou «simple remise en état»**, choisir des animaux maigres et âgés de 6 à 10 ans pour bénéficier de la croissance compensatrice (mais agir en début de saison sèche)
- Race : recherche d'un meilleur potentiel génétique de production de viande et de races bonnes transformatrices d'énergie pour avoir des indices de croissance élevés
- Etat sanitaire : éviter les animaux infectés et infestés sources de troubles de l'assimilation des aliments, des mauvais indices de transformation, de médiocres gains de poids et de contamination des congénères. Calendrier de traitement des animaux d'embouche nécessaire
- Facteurs individuels : éviter les animaux nerveux et éliminer les animaux qui ne s'adaptent pas et faibles.

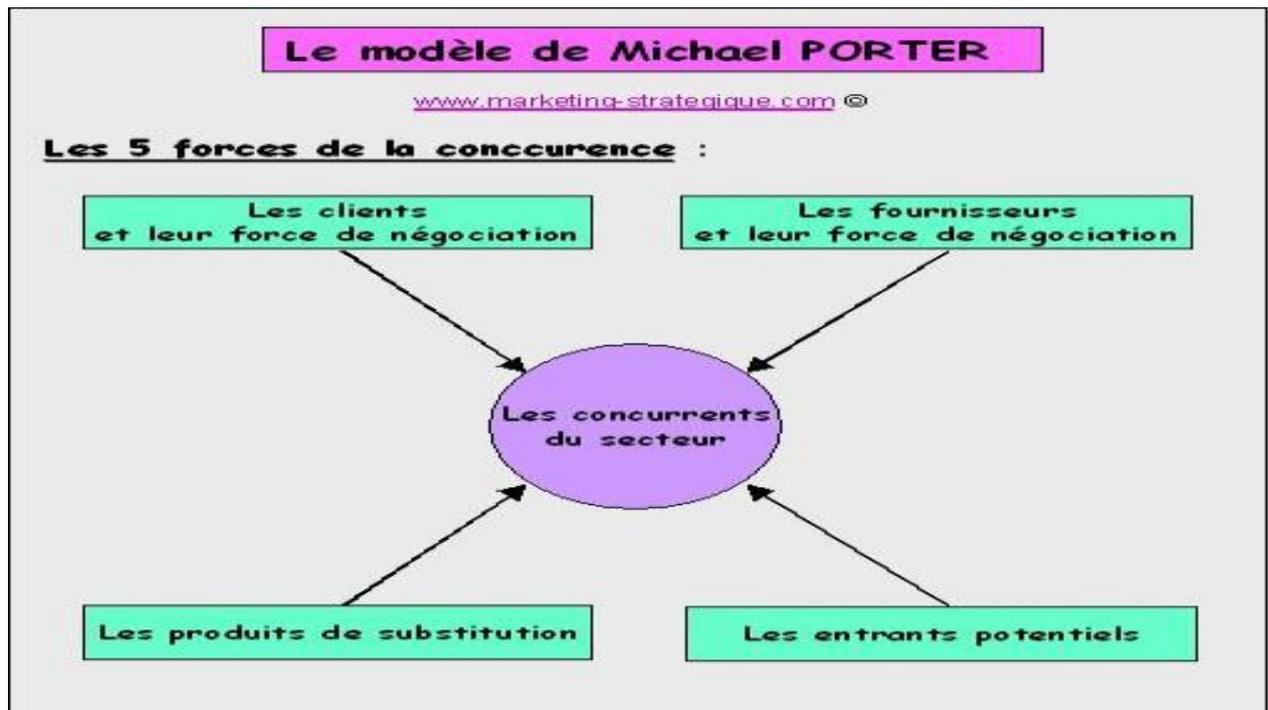
#### 2. la pratique de l'alimentation

Tout le secret de la réussite de l'embouche repose sur le savoir-faire dans la formulation d'une alimentation équilibrée en protéines, énergie et minéraux et susceptible de faire prendre aux animaux d'embouche le gain moyen quotidien (GMQ) escompté au départ de l'opération par l'emboucheur.

Il faut formuler une ration qui couvre les besoins, mais pas à n'importe quel prix : il faut faire recours à des produits locaux, peu coûteux et disponibles pendant toute la période d'embouche.

Selon vous faut-il donner des céréales (sorgho, maïs en grains ou en épis) aux animaux pour obtenir des bons résultats d'embouche ? Quelles peuvent être les barrières économiques ou sociales à une telle pratique. Si on ne peut pas trouver des sous-produits de meunerie, de rizerie, des graines de coton, quelles sont nos chances de produire des animaux d'embouche dans des exploitations modernes sous-forme d'ateliers d'embouche (feed-lots) ? Quelles sont les alternatives pour produire une alimentation d'embouche équilibrée et peu chère ?

## 4.2. FACTEURS LIÉS A LA DYNAMIQUE EXTERNE AU SECTEUR DE L'EMBOUCHE



1. Les pays sahéliens producteurs et exportateurs de bovins d'embouche (les concurrents actuels) sont le Mali et le Burkina Faso.

En raison d'avantages concurrentiels identiques à ceux du Niger (voire plus favorables)

2. D'autres pays de la sous-région pouvant développer leur production d'animaux d'embouche (Entrants potentiels)?

Oui, des pays comme la Côte d'Ivoire et le Bénin peuvent faire leur entrée dans le domaine en raison d'avantages concurrentiels liés à la dotation en facteurs, en industries amont et apparentées d'appui à la production animale et à une politique plus volontariste de l'Etat.

3. Y a-t-il des produits de substitution à la viande d'embouche (les produits de substitution)?

Oui : poulet congelé en interne, et viande congelée pour la demande externe

4. Force de négociation des fournisseurs

Les principaux fournisseurs des emboucheurs sont : les unités d'élevage naisseur (animaux pour embouche), les vendeurs d'aliments de bétail et les vendeurs de produits vétérinaires.

Ces fournisseurs ont-ils une force susceptible d'influencer les emboucheurs? Oui, car ils dictent leurs prix et ces principaux éléments constituent les principaux postes de dépense du compte de production/exploitation des emboucheurs.

## 5. Force de négociation des clients

Les principaux clients des emboucheurs sont: les consommateurs nigériens et acheteurs de bétail étrangers.

Ces clients ont-ils une force susceptible d'influencer les emboucheurs nigériens ? Non pas suffisamment, ce qui se traduit par le fait que le client le plus fort financièrement (acheteurs de bétail étrangers) prend la meilleure marchandise et laisse la marchandise de mauvaise qualité au consommateur nigérien. Cela se traduit à l'interne par la consommation de viande de moins bonne qualité à un prix élevé.

## V. LES PRINCIPALES RACES A VIANDE DU NIGER

Toutes les races de zébu présentent une réponse remarquable à l'embouche toutefois, tout en n'écartant pas les autres options, un Métis Azawak x Bororo nous semble donner une bien meilleure réponse à l'embouche.

Race Azawak (rendement carcasse : 48 à 50 %)

Bororo : (rendement carcasse : 45 à 50 %)

Métis Azawak x Bororo

Djelli : (rendement carcasse : 50 %)

Goudali : (rendement carcasse : 50 %)

## VI. QUALITE DE LA VIANDE ET SON IMPORTANCE DANS LA FILIERE BETAAIL/VIANDE

### 6.1. LA PROBLEMATIQUE :

La viande a été traditionnellement considérée comme responsable d'un nombre important de maladies d'origine alimentaire se déclarant chez l'homme.

Mais ces dernières années, le tableau de la morbidité des maladies liées à la viande ayant un impact sur la santé publique a beaucoup changé avec l'évolution des systèmes de production des animaux d'élevage et de traitement des viandes à l'abattoir.

Néanmoins, la permanence de la dangerosité de la viande pour l'homme a été largement démontrée ces dernières années par les études de surveillance effectuées sur l'homme concernant des agents biologiques présents dans la viande, tels que *Escherichia coli*, *Salmonella spp.*, *Campylobacter spp.* et *Yersinia enterocolitica*.

Outre les dangers biologiques, chimiques et physiques existants, de nouveaux dangers apparaissent, tels que l'encéphalopathie spongiforme des bovins (ESB).

### 6.2. LA NECESSITE DE RENFORCER LA CONFIANCE DU CONSOMMATEUR VIS-A-VIS DE LA FILIERE :

Le renforcement de la confiance du consommateur passe la mise en œuvre d'une approche moderne de l'hygiène de la viande fondée sur l'analyse des risques. Cette approche exige

que des mesures soient prises aux points de la chaîne alimentaire où elles peuvent le plus contribuer à la réduction des risques alimentaires pour les consommateurs. Cela devrait se refléter par des mesures spécifiques basées sur l'analyse des risques qui mettraient l'accent sur la prévention et le contrôle des cas de contamination au cours des étapes de production et de transformation de la viande. Cette nécessité est à l'origine de l'application des principes de l'Analyse des risques – points critiques pour leur maîtrise (HACCP) tout au long de la filière bétail/viande dans les pays développés et nous poussera aussi à les appliquer dans nos pays pour garder notre place dans le commerce international des produits et sous-produits animaux.

### **6.3. L'IMPORTANCE DE LA MISE EN ŒUVRE DES PROGRAMMES D'ANALYSE DES RISQUES TOUT LE LONG DE LA FILIERE :**

Les programmes basés sur l'analyse des risques permettent de réaliser avec succès le contrôle des risques à des niveaux prescrits pour la protection du consommateur.

Pour permettre leur pleine efficacité, ces programmes devraient :

- 1) être commis par l'autorité compétente qui doit de ce fait bénéficier de moyens légaux pour l'établissement et l'exécution des prescriptions réglementaires en matière d'hygiène pour la viande et assumer l'entière responsabilité de leur respect ;
- 2) combattre les dangers biologiques, chimiques et physiques ainsi que les caractéristiques pathophysiologiques et autres pouvant affecter la salubrité pour la consommation humaine ;
- 3) être fondés sur une évaluation scientifique des dangers que peut présenter la viande pour la santé et prendre en compte tous les périls pouvant menacer la sécurité de l'aliment identifiés par les opérations de surveillance et de recherche et autres activités pertinentes.

Les diverses activités à mettre en place pour garantir l'hygiène de la viande devraient être exécutées par un personnel possédant la formation, les connaissances, les compétences et les capacités définies, le cas échéant, par l'autorité compétente.

### **6.4. PRENDRE EN COMPTE LE PRODUCTEUR DANS LE PROGRAMME DE MAITRISE DES DANGERS TOUT AU LONG DE LA FILIERE BETAIL/VIANDE :**

Cette prise en compte du producteur primaire dans le programme d'hygiène et de qualité de la viande permettra d'adapter les prescriptions d'hygiène pour la viande au tableau de la morbidité et à la fréquence des dangers dans la population animale productrice de viande.

A cet effet, deux facteurs importants doivent être surveillés au niveau de la production pour espérer atteindre les résultats escomptés :

- L'hygiène de l'habitat et de l'alimentation des animaux pour éviter les contaminations microbiennes dues à un habitat insalubre (*Yersinia*) ou les résidus de pesticides provenant des opérations de dératisation ou de désinsectisation;

- Respecter les principes du rationnement établi pour les animaux d'embouche en veillant à ne pas incorporer des additifs alimentaires, des hormones de croissance ou les résidus médicamenteux nocifs à la santé du consommateur final.

## VII. PRECAUTIONS SANITAIRES A LA REUSSITE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE

Les maladies infectieuses et les infestations parasitaires sont des entraves à l'engraissement des animaux, car elles entraînent des troubles de l'assimilation des aliments, de mauvais indices de transformation et des médiocres gains de poids. Elles peuvent, de plus, provoquer la mort des animaux atteints et la contamination des congénères, avec des conséquences économiques potentiellement importantes.

Pour mener des opérations d'embouche, il faut sélectionner des animaux sains. Malheureusement, certaines affections chroniques peuvent ne pas être détectées sur les marchés et constituer un danger certain au cours de l'embouche.

Si la plupart des parasitoses peuvent être éliminées par un traitement préalable, les animaux fortement infestés de parasites gastro-intestinaux continueront de garder au niveau des muqueuses digestives des cicatrices qui diminuent leur pouvoir d'absorption et la digestibilité des nutriments.

En ce qui concerne les maladies infectieuses contagieuses, un programme de prévention par des vaccinations appropriées s'impose.

## VIII. RENTABILITE ECONOMIQUE ET FINANCIERE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE

### 8.1. INDICATEUR CLE DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE

Le principal indicateur est la mesure de la valeur ajoutée de l'emboucheur quelque soit la forme d'embouche que ce dernier pratique. En effet, la valeur ajoutée apparaît comme la mesure de la création de richesse faite par l'emboucheur. Elle exprime la somme des rémunérations des travaux, des frais financiers et des taxes, en plus du gain net de l'emboucheur.

Le calcul de la valeur ajoutée se fait à l'aide d'un compte de production. Le compte de production retrace les opérations sur biens et services (qui correspondent aux flux de consommations intermédiaires et de produits). Les ressources de ces comptes sont appelées «produits» et les emplois «charges».

#### Compte de production

Charges	Produits
Stocks en début d'exercice	Stocks en fin d'exercice
Consommations intermédiaires <ul style="list-style-type: none"> <li>- Achat de matières et marchandises</li> <li>- Travaux, fournitures et services</li> <li>- Transport et déplacement</li> <li>- Frais de gestion (y compris frais et commissions bancaires)</li> </ul>	Ventes <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marchandises et produits finis</li> <li>- Déchets et sous-produits</li> </ul>

	Travaux faits par l'Entreprise
Valeur ajoutée brute (VA brute)	
Valeur ajoutée nette (=Va brute – amortissement)	
Total	Total

Le solde obtenu (stock final – stock initial + produits – consommations intermédiaires) représente la valeur ajoutée intérieure brute de l'agent.

### **8.2. EVALUATION FINANCIERE D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE**

A l'échelle de l'emboucheur, l'évaluation financière se matérialisera par le profit que ce dernier aura réalisé de son activité. Ce revenu rémunère le travail directement productif de l'emboucheur (et de sa famille), sa gestion, ses capitaux investis et «son initiative».

Pour calculer le revenu tiré par l'emboucheur, on utilise le compte d'exploitation de l'emboucheur.

Le compte d'exploitation est un compte des répartitions s'opérant à l'occasion de l'activité d'embouche. Il met en évidence la ventilation de la richesse créée par l'embouche au sein de la société.

Il part du solde dégagé par le compte de production (en «ressources») auquel sont ajoutées les éventuelles subventions d'exploitation qu'il aura reçues. Les «emplois», eux, indiquent la répartition de l'ensemble de ces revenus entre les différents agents ayant participé à l'activité productive.

#### **Compte de production**

Emplois	Ressources
Rémunération du personnel (salaires, charges sociales...)	Valeur ajoutée intérieure
Frais financiers (intérêts, assurance)	Subvention d'exploitation
Impôts et taxes	Indemnités pour sinistres
Résultat brut d'exploitation – amortissement = Résultat net d'exploitation	
Total	Total

### **8.3. LE COMPTE DE PRODUCTION-EXPLOITATION D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE**

Il récapitule les opérations et les résultats économiques d'un emboucheur au cours d'un exercice. On l'obtient en fusionnant le compte de production et le compte d'exploitation.

#### **Compte de production-exploitation**

Emplois	Ressources
Stocks en début d'exercice	Stocks en fin d'exercice
Consommations intermédiaires	Ventes
- Achat de matières et marchandises	- Marchandises et produits finis

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Travaux, fournitures et services</li> <li>- Transport et déplacement</li> <li>- Frais de gestion (y compris frais et commissions bancaires)</li> </ul>	- Déchets et sous-produits
	Travaux faits par l'Entreprise
Valeur ajoutée intérieure brute <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rémunération du personnel</li> <li>- Frais financiers</li> <li>- Impôts et taxes</li> <li>- Résultat brut d'exploitation dont: <ul style="list-style-type: none"> <li>* Amortissement</li> <li>* Résultat net d'exploitation</li> </ul> </li> </ul>	Subvention d'exploitation, Indemnités pour sinistres
Total	Total

## IX. EXERCICE DEMONSTRATIF : CALCUL DES MARGES BENEFICIAIRES D'UNE OPERATION D'EMBOUCHE BOVINE

### 9.1. INVESTISSEMENT

#### 9.1.1 Achat des animaux

investissements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>Evolution du nombre 10%</b>	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
Bovins (115 000)	9 660 000	10 580 000	13 685 000	14 950 000	17 825 000	66 700 000
<b>Total</b>	<b>9 660 000</b>	<b>10 580 000</b>	<b>13 685 000</b>	<b>14 950 000</b>	<b>17 825 000</b>	<b>66 700 000</b>

#### 9.1.2. Achat aliment bétail 60 500 FCFA par animal

investissements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>Alimentation</b>	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
Bovins	5 082 000	5 566 000	7 199 500	7 865 000	9 377 500	<b>35 090 000</b>
<b>Total</b>	<b>5 082 000</b>	<b>5 566 000</b>	<b>7 199 500</b>	<b>7 865 000</b>	<b>9 377 500</b>	<b>35 090 000</b>

#### 9.1.3. Soins vétérinaires 2650 FCFA par animal

investissements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>Soins vétérinaires</b>	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
Bovins	222 600	243 800	315 350	344 500	410 750	<b>1 537 000</b>



investissements	Montant	Durée	Cout de renouvellement					
			Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>A. Rubriques</b>								
Une charrette asine	95 000	0	0	0	0	0	0	0
1 brouette	25 000	2 ans	0	0	25 000	0	25 000	50 000
2 pelles	5000	1 an	0	5000	5000	5000	5000	20 000
2 râteaux	4000	1 an	0	4000	4000	4000	4000	16 000
5 Abreuvoirs linéaires	15 000	2 ans	0	0	15 000	0	15 000	30 000
5 mangeoires linéaires	15 000	2 ans	0	0	15 000	0	15 000	30 000
<b>Total amortissement</b>				<b>9 000</b>	<b>64 000</b>	<b>9 000</b>	<b>64 000</b>	<b>146 000</b>

#### 9.4. CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRE

##### 9.4.1. Vente des animaux prix moyen 225 000 FCFA/animal

A. Chiffre d'affaire	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>Nombre</b>	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
Bovins (225 000)	18 900 000	20 700 000	26 775 000	29 250 000	34 875 000	130 500 000
<b>Total</b>	<b>18 900 000</b>	<b>20 700 000</b>	<b>26 775 000</b>	<b>29 250 000</b>	<b>34 875 000</b>	<b>130 500 000</b>

##### 9.4.2. Vente de fumier valeur 3000 FCFA la tonne

A. Chiffre d'affaire	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
<b>A. production de fumier</b>	<b>126</b>	<b>138</b>	<b>178,5</b>	<b>195</b>	<b>232,5</b>	<b>870</b>
Valeur	378 000	414 000	535 500	585 000	697 500	2 610 000
<b>Total</b>	<b>378 000</b>	<b>414 000</b>	<b>535 500</b>	<b>585 000</b>	<b>697 500</b>	<b>2 610 000</b>

##### 9.4.3. Chiffre d'affaire consolidé

A. Chiffre d'affaire	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>155</b>	<b>580</b>
<b>Vente des animaux</b>	18 900 000	20 700 000	26 775 000	29 250 000	34 875 000	130 500 000
<b>production de fumier</b>	<b>378 000</b>	<b>414 000</b>	<b>535 500</b>	<b>585 000</b>	<b>697 500</b>	<b>2 610 000</b>
<b>Total</b>	<b>19 278 000</b>	<b>21 114 000</b>	<b>27 310 500</b>	<b>29 835 000</b>	<b>35 572 500</b>	<b>133 110 000</b>

## X. ETUDE DE RENTABILITE FINANCIERE ET COMPTABLE

### 10.1. COUT DES INVESTISSEMENTS

	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
1. Aménagement de terrain infrastructures	3 400 000	3 400 000	0	0	0	0	3 400 000
2. Achat des animaux	4 600 000	5060000	10 580 000	13 685 000	14 950 000	17 825 000	62100000
3. Equipement	559 000	559 000	0	0	0	0	559000
4. Suivi sanitaire des animaux	222 600	222 600	243 800	315 350	344 500	410 750	1537000
5. Alimentation	5 082 000	5 082 000	5 566 000	7 199 500	7 865 000	9 377 500	30008000
6. fonctionnement salaire	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	2400000
7. Transport convoyage	42 000	42 000	46 000	59 500	65 000	77 500	290000
Sous total	14 385600	14 845 600	16915800	21739350	23704500	28170750	90530400
8. Etudes et Elaboration de dossier 2%	287712	0	0	0	0	0	287712
9. frais divers et taxes 2%	0	296912	338 316	434 787	474 090	563 415	2107520
<b>TOTAL</b>	<b>14 673 312</b>	<b>19 912 294</b>	<b>17 254 116</b>	<b>22 174 137</b>	<b>24 178 590</b>	<b>28 734 165</b>	<b>112253302</b>

## 10.2. COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL DE LA FERME

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
<b>A. Chiffre d'affaire</b>	<b>19 278 000</b>	<b>21 114 000</b>	<b>27 310 500</b>	<b>29 835 000</b>	<b>35 572 500</b>	<b>133 110 000</b>
<b>B. Achat et investissement</b>	<b>13619000</b>	<b>10580000</b>	<b>13685000</b>	<b>14950000</b>	<b>17825000</b>	<b>70659000</b>
Animaux (bovins)	9 660 000	10 580 000	13 685 000	14 950 000	17 825 000	66 700 000
Infrastructure	3 400 000	0	0	0	0	3 400 000
équipement	559 000	0	0	0	0	559 000
<b>C. Services et bien divers</b>	<b>5 346 600</b>	<b>5 855 800</b>	<b>7 574 350</b>	<b>8 274 500</b>	<b>9 865 750</b>	<b>36 917 000</b>
Transport convoyage	42 000	46 000	59 500	65 000	77 500	290 000
Santé	222 600	243 800	315 350	344 500	410 750	1 537 000
Alimentation	5 082 000	5 566 000	7 199 500	7 865 000	9 377 500	35 090 000
<b>D. Marge brute (A-B-C)</b>	<b>312 400</b>	<b>4 678 200</b>	<b>6 051 150</b>	<b>6 610 500</b>	<b>7 881 750</b>	<b>25 534 000</b>
<b>E. Rémunération et charges sociales</b>	<b>868 912</b>	<b>480 000</b>	<b>480 000</b>	<b>480 000</b>	<b>480 000</b>	<b>2 788 912</b>
supervision élaboration dossier Etudes	388912	0	0	0	0	388912
Charge Salariale	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	2 400 000
Charge sociales 17%						
<b>F. Amortissement /renouvellement</b>	<b>480 000</b>	<b>489 000</b>	<b>544 000</b>	<b>489 000</b>	<b>544 000</b>	<b>2 546 000</b>
<b>G. Résultat d'exploitation (D-E-F)</b>	<b>-1 036 512</b>	<b>3 709 200</b>	<b>5 027 150</b>	<b>5 641 500</b>	<b>6 857 750</b>	<b>20 199 088</b>
<b>H. Impôts et taxes</b>	<b>77 782</b>	<b>388912</b>				
<b>I. Résultat net (G-H)</b>	<b>-1 114 294</b>	<b>3 631 418</b>	<b>4 949 368</b>	<b>5 563 718</b>	<b>6 779 968</b>	<b>19 810 176</b>
<b>J. Cash flow (D-E)</b>	<b>-556 512</b>	<b>4 198 200</b>	<b>5 571 150</b>	<b>6 130 500</b>	<b>7 401 750</b>	<b>22 745 088</b>

**Commentaire:** malgré un chiffre négatif pour la première année lié à l'investissement de départ l'exploitation arrive au bout de la 5<sup>ème</sup> année à un Cash-flow de **22 745 088 FCFA**  
 Pour un investissement de départ de **14 774 512 FCFA** soit un TRI de 64, 95

# **XI. DEMARCHE D'ELABORATION ET D'ORGANISATION D'UNE SESSION DE FORMATION DES ADULTES**

## **11.1. ELABORATION D'UN MODULE DE FORMATION**

Un module de formation répond aux termes de référence émis par le commanditaire de la formation. Il doit donc de ce fait répondre aux préoccupations exprimées par le commanditaire, mais la validité et la pertinence d'un module doivent être implémentées par les bénéficiaires de la formation. On a beau rédiger théoriquement un module, sur le plan pratique, il peut subir des modifications lors de son administration en fonction de la sensibilité et de l'expérience des stagiaires.

## **11.2. ORGANISATION D'UNE SESSION DE FORMATION**

### **11.2.1. Préparation d'une session de formation**

#### **. Le choix des participants : qui réunir ?**

Si vous pouvez choisir les participants, ne retenez que les personnes concernées par l'objectif de la formation et compétentes (aux deux sens du mot : habilitées et capables) sur le sujet. Si un effectif trop important répond à ces deux critères, il est préférable.

#### **. Le choix de la date et du lieu : Quand et où tenir la formation ?**

Quelle est, en fonction des objectifs et des participants, la moins mauvaise période (le jour, la semaine...), pour tenir la formation (activités concurrentes, obligations professionnelles, fatigue...)?

Quel est l'endroit le plus pratique (éloignement, possibilités d'accueil, équipement en mobilier et en matériel, calme...) ?

#### **. Préparation logistique**

Avant la tenue d'une formation, noter toutes les opérations à effectuer en tenant compte des délais liés à la dispersion des participants, des objectifs de la rencontre et de sa forme :

- Dossiers à synthétiser.
- Convocations à envoyer
- Documents préparatoires à y joindre (tableaux chiffrés pour l'adoption d'un budget ; lettres de candidature pour un recrutement ; devis pour le choix d'un matériel... en quantité raisonnable : trop copieux, cet envoi ne serait pas lu).

### **11.2.2. Conduite d'une session de formation**

#### **. Précautions d'usage :**

- Noter les propositions faites, les idées lancées, surtout dans les étapes de remue méninges et de recentrage.
- Reportez sur un tableau séparé les questions momentanément hors sujet pour ne pas les oublier.
- Afficher les feuilles sur les murs de la salle au fur et à mesure qu'elles sont remplies.

- Utiliser les aides audiovisuelles

• **La tenue de la formation proprement dite :**

- Ouverture de la session de formation

Le lancement est une étape d'information descendante : le formateur clarifie les raisons d'être ensemble pour tendre les énergies vers un objectif commun. Il explique :

- Le statut de la formation : vise-t-elle la concertation, l'exploration. Est-elle informative ou décisionnelle ?
- L'identité et le statut des présents, s'il y a des participants " inconnus " du groupe.
- L'objet de la rencontre : A quoi doit-on aboutir, et pour quelles raisons ?
- La forme et la durée du travail : style, méthodes, horaires, pauses...
- Le rôle de chacun : le formateur précise s'il va intervenir comme facilitateur, arbitre... S'il va recourir aux services d'un informateur, expert, ou s'il va lui même fournir un certain nombre d'informations. Il attribue le secrétariat de séance (si cela n'a pas été fait avant). Il annonce ce qu'il attend de chacun : des questions ou des propositions, des solutions ou des problèmes.

- Synthétiser, relancer, cibler

La synthèse partielle : régulièrement, le formateur rassemble les apports des interventions. Il s'agit d'engranger les acquis, de mémoriser les productions collectives, de faire repérer les avancées dans le plan de travail.

Le ciblage : pour mobiliser le groupe, il faut lui soumettre des objectifs intermédiaires de chaque point objet de la formation

- Programmer et conclure

- Plannings et agendas : Vérifier très rapidement en fin de formation que chacun a enregistré ce qu'il a à faire, suite aux décisions ou orientations prises. Si nécessaire, faire se constituer des sous-groupes de travail.
- La valorisation des personnes : Annoncer la fin, non comme un soulagement, mais comme une invitation dynamique à l'action. Souligner en quelques mots la quantité et la qualité des idées émises, l'implication de chacun. Remercier ceux qui auraient contribué à la logistique (déplacements, accueil).
- Partir en restant : Un groupe qui vient de travailler efficacement et dans une bonne ambiance n'éclate pas en quelques secondes après la fin de la réunion. Le formateur doit lui consacrer encore un peu de temps : discuter, s'informer, saluer, renseigner, écouter, remercier...

### **11. 3. MANAGEMENT D'UN GROUPE EN FORMATION**

#### **11.3.1. Les techniques de communication susceptibles d'être utilisées lors de la formation**

- Le brain-storming
- Le briefing
- Le Panel
- Le Phillips 6 X 6

### 11.3.2. La gestion des participants

- Contrer le déviant et le bavard
- S'adapter aux " visuels ", aux " auditifs "... et aux " autre ".
- Maîtriser l'irréductible et le contre-leader
- Faire parler le silencieux et le suiveur
- Utiliser les questions – tests et les appels directs
- Renvoyer les questions

### 11.3.3. La gestion des moments difficiles

- Les inquiétudes de la mise en train
- Les susceptibilités à la mi-course
- Les affolements de dernière minute
- Le groupe laminoir
- Le groupe oppresseur

## **11. 4. QUELQUES APTITUDES ET ATTITUDES A DEVELOPPER PAR LE FORMATEUR**

### 11.4.1. La responsabilité du formateur vis-à-vis du groupe en formation

*Le formateur* est le gestionnaire de l'énergie du groupe. C'est à lui d'en surveiller la " consommation " et la répartition, entre l'ambiance et les résultats.

*Faire produire des personnes* : Un groupe ne produit rien sous la menace, ni sans se préoccuper du climat relationnel ou de la méthode des échanges. Faire produire des personnes consiste à sécuriser les craintifs, cadrer les envahisseurs, aiguiller les désorientés, traduire les imprécis, relier les isolés... Le formateur alterne le " faire parler " et le " faire taire ", et équilibre les modes d'intervention.

*Faire produire un groupe* : Un groupe représente une somme d'expériences et d'expertises. S'il en prend conscience, il se crédibilise à ses propres yeux et son assurance grandit. Le formateur ne se contente pas d'enregistrer les accords et désaccords exprimés. Il aide le groupe à fonder ses avis pour enrichir la décision prise et responsabiliser ses membres.

### 11.4.2. Les attitudes à développer par le formateur

- Le formateur doit pouvoir s'exprimer sur trois niveaux :
  - *Les faits* (" depuis 10 minutes, plusieurs arguments ont été avancés ").
  - *Les opinions* (" on a du mal à trouver des idées neuves sur ce problème... ").
  - *Les sentiments* (je ne vous cacherai pas que je suis inquiet... intimidé... flatté... enthousiaste... ").Mais de préférence, il doit privilégier les faits et les sentiments.
- Privilégier le pouvoir ou l'autorité ?

Le groupe accorde sa confiance d'abord à une personne reconnue crédible avant de la donner à un formateur reconnu compétent. Avec l'autorité, il s'agit de convaincre.

- Privilégier le comportement ou l'attitude ?

Lorsque le formateur est harmonieux dans sa démarche, son comportement et son attitude doivent s'accorder : " Je pense ce que je dis, je ressens ce que j'exprime, je pèse mon poids, tout mon poids, mais rien que mon poids.. ".

- Réagir de façon réfléchie ou spontanée ?

Lors d'une formation, toute attitude du formateur produit des effets, voulus ou non, positifs ou négatif, maîtrisables ou pas. Les conséquences de ces attitudes doivent être appréciées dans l'instant et dans la durée.

- Se méfier de l'attitude de soutien

L'attitude de soutien (aide, conseil, appui) consiste à rassurer, dédramatiser, indiquer aux autres ce qu'ils devraient faire. En formation, elle risque de déresponsabiliser les participants et d'accroître la dépendance du groupe envers le formateur.

Expressions typiques de cette attitude : " T'en fais pas... ", " Ce n'est rien... ", " Moi, à votre place... ", " Voilà ce vous devriez faire... ", " Laisse, je m'en occupe... ", " Il n'arrive pas à bien vous expliquer, je vais le faire pour lui... ".

- Se méfier de l'attitude d'évitement

L'attitude d'évitement (contournement, fuite, abandon...) manifeste qu'on ne veut pas être impliqué ni touché par ce que dit ou fait l'autre, et encore moins par ce qui lui arrive :

- Parce que ce n'est vraiment pas de mon ressort.
- Parce que je crains d'en souffrir, que cela m'entraîne trop loin, que ça me surcharge.
- Par égoïsme ou incompetence.
- Par souci de " responsabiliser " l'autre : " C'est lui qui l'a voulu ! ".

Cette attitude, qui introduit une rupture des relations, est difficilement compatible avec la fonction de formateur.

Expressions typiques : " C'est votre problème... ", " Il y a des experts pour cela ", " J'ai autre chose à faire que de vous écouter ".

- Se méfier de l'attitude de jugement

L'attitude de jugement (évaluation et appréciation) consiste à approuver, désapprouver... Elle peut créer, parmi les participants, un sentiment d'infériorité, entraînant le retrait de la discussion ou la rébellion.

Expressions typiques : C'est très bien... C'est anormal... C'est inadmissible que... Attention, soyez vigilants...

- Se méfier de l'attitude d'interprétation

L'interprétation (élucidation, justification, explication) consiste à donner à un événement que je ne comprends pas toujours, une explication qui m'arrange bien. On interprète quand on prête des intentions à un participant : " Si tu dis ça, ça veut dire que... En fait, vous souhaitez qu'on accélère parce que... ".

Expressions typiques : Il t'arrive pareil qu'à moi, je ressens ça aussi... Cela se produit toujours lorsque... C'est un problème relationnel en fait que vous avez...

- Se méfier de l'attitude d'investigation

L'attitude d'investigation (enquête, questionnement) conduit à faire préciser, à rechercher des informations complémentaires, à explorer des domaines dont on n'a pas encore parlé... Elle est très souvent le fruit de la curiosité personnelle du questionneur et non l'effet d'une recherche collective que le questionneur aiderait à réaliser.

Expressions typiques : Pour quelles raisons ?... Vous en êtes sûr ?... Pourquoi ne parlez vous pas de ?... Vous en avez parlé à qui ?... Et, après ?...

- Privilégier l'attitude d'empathie

L'attitude d'empathie (écoute centrée sur l'autre) repose sur la capacité à comprendre l'autre " de l'intérieur ", sur le registre des sentiments qu'il exprime, à l'entendre et à le recevoir de son point de vue à lui. En cela, elle facilite la communication et l'implication des personnes.

C'est sans doute cette attitude qui permet d'être le plus facilement en harmonie, en reformulant, en opérant des synthèses partielles, en marquant la présence de l'animateur, sa disponibilité et son respect des autres.

Il n'est possible d'adopter cette attitude que si l'on n'a vraiment aucune intention sur l'autre. Elle se manifeste le plus souvent en faisant simplement écho ou miroir aux propos tenus, en les reformulant sans les modifier.

Expressions typiques : Alors, d'après vous, il semble que... Si j'ai bien compris, vous pensez que... Selon vous, nous devrions... c'est ça ?

## ANNEXES

### A.1 : prix indicatif des aliments de bétail au Niger

Désignation	Unité	PU	colisage	Coût total
Botte de pailles de blé/orge (10Kg)	Kg	135	1350	6750
Botte de paille de graminées naturelles à schoenefelia gracilis /panicum (10 kg)	Kg	120	1200	6 000
Botte de fanes de niébé importé (5 kg)	Kg	70	350	5250
Sac de sons de céréales base blé/mil (50 kg)	Kg	88	4400	11 440
Sac de tourteaux de coton (50 kg)	Kg	90	4500	4 200
BMN ou pierre à lécher (1 kg)	Kg	500	500	1750

### A.2 : Analyse SWOT de la filière bétail viande au Niger

<p><b><u>Forces.</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existence d'une forte demande locale</li> <li>• des races à hautes valeurs commerciales</li> <li>• Les éleveurs de la zone du projet sont sensibilisés aux avantages de la complémentation alimentaire pour produire les animaux lourds de boucherie</li> </ul>	<p><b><u>Faiblesses</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incapacité des différents acteurs à satisfaire la demande locale</li> <li>• Faible productivité du cheptel</li> <li>• Absence de production du bétail embouché</li> <li>• Faible structuration des acteurs de la filière</li> </ul>
<p><b><u>Opportunités</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hausse des prix de la viande</li> <li>• Existence de fortes demandes dans les pays maghrébins.</li> <li>• fortes mutations vers la sédentarisation progressive autour des points d'eau et de pâturage</li> <li>• Disponibilité des partenaires disposés d'appuyer la région</li> <li>• La volonté politique à promouvoir les filières d'exportation de viande morte ;</li> <li>• Intérêts de plus en plus accordé à la filière de transformation de viande</li> </ul>	<p><b><u>Menaces</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Changement climatique</li> <li>• Mauvaise couverture alimentaire et sanitaire du cheptel;</li> <li>• Insécurité récurrente et banditisme armé ;</li> <li>• Aléas climatiques cycliques ;</li> </ul>